



# ‘Plaagbestrijding met groene middelen nog niet effectief zonder chemie’

## Bayer: van geïntegreerde plaagbestrijding naar geïntegreerd gewasmanagement

**De aanpak van gewasbescherming bevindt zich op een kruispunt. We willen allemaal meer biologische of groene middelen en minder chemie. Deze transitie gaat echter zo snel dat kwekers in de knoop kunnen komen met het telen van een kwaliteitsgewas, vinden Jolanda Wijsmuller en Dorus Rijkers van Bayer CropScience. ‘Ook Bayer zet in op vergroening van het portfolio, maar in deze transitie kan de markt nog niet zonder chemische middelen. We bieden daarom niet langer een middel aan, maar een geïntegreerd systeem van gewasmanagement.’**

Auteur: Emiel te Walvaart

Jolanda Wijsmuller, ICM & chain manager bij Bayer CropScience, plaatst eerst graag de huidige ontwikkelingen in een historisch perspectief. ‘Alle grote chemische concerns hebben ruim tien jaar geleden ingezet op vergroening van hun portfolio. Zij hebben destijds verschillende bedrijven in biologische middelen overgenomen. Zo kocht Bayer twee ondernemingen: Prophyta, die gespecialiseerd was in schimmels, en AgraQuest, die vooral in bacteriën zat. Dit was in feite een startpunt voor de grote chemie-concerns om de focus ook op groene middelen te richten en producten en vooral kennis op dat gebied binnen te halen. De medewerkers bij die concerns moesten echter een omslag maken om met dat type producten te werken. Want met chemie is het redelijk rechttoe rechtaan; je geeft een dosering met zoveel water, je spuit en je hebt normaliter 90 procent effect. Bij biologische of groene middelen is dat anders. Niet alleen de producenten en leveranciers moeten deze transitie doormaken, maar ook de adviseurs van de kwekers en de telers zelf.’

### Andere strategie

In het algemeen zijn groene middelen duurder, omdat de kostprijs hoger is door de gecompliceerde productie. Bovendien zijn ze minder effectief, weet Wijsmuller. ‘Je kunt het zo bekijken: je hebt al een Jaguar, maar je biedt een Volkswagen aan. Deze is goedkoper dan een Jaguar, maar goed, hij rijdt ook. Het is een behoorlijke stap voor telers en ook voor consultants om zoiets te adviseren. Je moet duidelijk de voordelen naar voren brengen, bijvoorbeeld dat een kleinere auto minder wegenbelasting kost en minder brandstof gebruikt. Een dergelijke boodschap moet er in je verhaal zitten. Maar het is logisch dat de houding nu nog is: “Is er nog een chemisch alternatief? Dan pak ik dat. Als er een gat in de bestrijding ontstaat waarvoor geen geschikt chemisch product is, ga ik maar eens naar een biologisch middel kijken.” Dat is de tendens.’

Het streven naar vergroening van het assortiment betekent een andere strategie voor Bayer.

Wijsmuller: ‘We bieden niet langer een middel aan, maar een systeem. Zo gaan we een systeem leveren voor de boom- en fruitteelt voor de bestrijding van bijvoorbeeld rups, luis, witte vlieg, spint of galmijt. Biologische middelen worden dan ingebed in de chemie, om daarmee een robuust systeem te bouwen. Telers moeten hierbij kunnen zien dat de effectiviteit voldoende is en dat ze niet nerveus hoeven te worden over tegenvallende resultaten. Ook de adviseur wil geen onzekerheid rondom zijn consults. We moeten duidelijk maken dat de inzet van groene middelen kan bijdragen aan resistentie management, vermindering van residuen en minder hinder van driftbeperkende maatregelen.’

‘Over deze voordelen moet dan wel helder worden gecommuniceerd naar de kweker en adviseur. Misschien zijn die middelen iets duurder en is de werking ervan wat minder, maar de pluspunten zijn er zeker en die moeten we meer benutten. Deze taak vergt steeds meer onderzoekscapaciteit bij ons. De belangstelling

voor groene producten neemt toe naarmate de chemie wegvalt. Zo hebben we grote onderzoeksprojecten lopen waarbij alle ketenpartijen meedoen. We investeren veel om dergelijke producten met het juiste advies naar de markt te brengen.'

#### Versnelde toelating biologische middelen

Vanuit de politiek en LTO klinkt de roep om de toelating van biologische middelen te versnellen, zodat ze ook sneller beschikbaar zijn. Daar is natuurlijk niks op tegen. Er zijn echter wel enige kanttekeningen bij. 'Als alle groene middelen die op de Europese lijst van actieve stoffen staan, volgend jaar als producten op de markt komen, kun je daarmee niet de gaten van wegvallende chemische middelen dichten. Als de groene middelen worden ingebed, kun je ze verbinden met de chemie. Je zet er een aantal robuuste hoekstenen omheen; dan functioneert het groene middel prima. Het risico is echter dat we straks die hoekstenen kwijt zijn door de zeer scherpe regulering in Europa. Dit betekent dat kwekers toch niet goed met groene middelen uit de voeten kunnen. Want als ze moeten beginnen bij een bepaalde startpopulatie van een schimmel of insect, komen ze er met een werking van 60 à 70 procent niet doorheen. Het gevolg is uitbreiding van een bepaalde ziekte of plaag. Kortom, met alleen versnelling van de toelating van groene middelen komen we er niet.'

Anderzijds is de toelating van nieuwe chemische middelen steeds moeilijker geworden. 'We hebben vorig jaar een analyse gemaakt. Toen waren er nog zo'n 280 synthetische stoffen op de Europese markt. We verwachten dat het aantal in 2026 ongeveer 130 zal zijn. Meer dan de helft zal verdwijnen, in de wetenschap dat veel telers, ook in de boomkwekerij, het water aan de lippen staat als het gaat om effectieve gewasbescherming. Dan kun je voorspellen dat de plaagbestrijding heel moeilijk gaat worden. Het worden in ieder geval spannende tijden.'

#### Samenwerking in de keten

Dorus Rijkers, kersverse campaign marketing manager bij Bayer CropScience, illustreert deze verontrustende ontwikkeling met een voorbeeld in de boomkwekerij. 'Neem *Buxus*, waarvan de teeltoppervlakte in Europa aanzienlijk is geslonken door de beruchte rups en schimmel, omdat we hiervoor geen afdoende oplossingen konden vinden. Het is dan logisch dat Bayer als marktleider moet kijken naar systemen met een geïntegreerde bedrijfsprotectie, die verder gaat

## 'We moeten duidelijk maken dat de inzet van groene middelen kan bijdragen tot resistentiemanagement, vermindering van residuen en minder hinder van driftbeperkende maatregelen'

dan alleen gewasbescherming. Onze systemen zijn eigenlijk een puzzelstukje dat je met andere puzzelstukjes moet leggen om tot een complete puzzel te komen. We kijken dan ook hoe we buiten onze competentie kunnen samenwerken met deelgebieden als bodem- en watermanagement. Dit zal in de toekomst nog belangrijker worden.'

Meer samenwerking in de keten is in dit verband het toverwoord. Rijkers: 'In sectoren als de aardappel- en fruitteelt zijn we al behoorlijk aan het experimenteren met ketenprojecten. Ook in de boomkwekerij zijn er wel initiatieven, maar de sector is nogal breed, van laanbomen tot vaste planten en alles dat ertussenin zit. We moeten er per segment een strategie op loslaten. Het is aan ons om dat goed op te pakken. We zijn al bezig om adviseurs en toeleveranciers in de boomkwekerij te trainen in verband met de veranderende omstandigheden. Ze leren: waar eerst een middel werd gebruikt met direct resultaat, kan nu ons biologisch middel Flipper worden ingezet in het systeem. Flipper, overigens een sterk middel, vraagt meer kennis voor een goede toepassing om zuigende insecten goed te bestrijden. Hoe kunnen we Flipper onder alle omstandigheden effectief inzetten? De focus zal steeds meer op dergelijke vraagstukken komen te liggen.'

Rijkers gebruikt de metafoer van de F1-auto. 'De Red Bull is een superauto, maar niet elke bestuurder kan er goed mee overweg. Het is aan Bayer om de racewagen (het middel) zo goed mogelijk te bouwen en prepareren, maar we moeten de coureur ook 100 procent opleiden om als eerste aan de finish te komen. Het middel moet resulteren in een winnende toepassing. We trainen onze mensen hier al in en het plan is om in de toekomst ook voor derden opleidingen te ontwikkelen. We zijn er elke dag mee bezig.'

#### Vertrouwen

Volgens Wijsmuller is het bij de nieuwe aanpak voor kwekers vooral een kwestie van vertrouwen. 'Omdat de variabiliteit van biologische middelen groter is dan van chemie, is er meer onzekerheid bij de teler. Het is belangrijk dat je het vertrouwen verhoogt door duidelijk te communiceren over de werking van het systeem dat je wilt aanbieden. Neem het voorbeeld van de taxuskever. We hadden voorheen het middel Bio-1020 of *Metarhizium*, dat helaas van de markt is. Dit werd door de grond gewerkt en infecteerde de kever of de larve. Bio-1020 was redelijk effectief, maar een aanvulling op een middel dat de kever bestreed. Het was bij hoge druk het sluitstuk van een effectieve bestrijding. Daarvoor was er een aantal middelen, zoals Calypso en Steward, die effect hadden op volwassen kevers. Dit was zo'n systeem waarbij Bio-1020 in de grond zat voor langdurige werking en waarbij je nog van bovenaf kon ingrijpen met deze chemische middelen.'

Ze stelt vast dat we zo langzamerhand in het tijdperk zijn aangekomen dat er geen middelen meer zijn om die kevers effectief te onderdrukken. 'Een middel als Bio-1020 wordt eigenlijk nog belangrijker voor de teler, maar tegen volwassen kevers zijn er geen specifieke correctiemiddelen meer. De laatste jaren zijn er diverse alternatieve oplossingen verdwenen. Bij aanwezigheid van *Metarhizium* zou je alleen nog op zo'n middel moeten vertrouwen. Dat baart mij wel zorgen voor de toekomst. Mochten er geen aanvullingen komen, zoals bij de bestrijding van de taxuskever, dan gaan kwekers wellicht soorten schrappen in hun assortiment omdat ze te gevoelig zijn. Hiervoor zou meer aandacht moeten komen vanuit de hoek van veredeling en gewasgevoeligheid.'





Jolanda Wijsmuller, ruim dertig jaar werkzaam bij Bayer, is ICM & chain manager bij Bayer CropScience. Hier heeft zij onder meer gewasbeschermingsmiddelen onder haar hoede, zowel chemische als biologische. De laatste tijd verschuift het accent steeds meer naar biologische middelen. Hierin vervult ze een voortrekkersrol. 'Biologische middelen hebben technisch extra aandacht nodig om te kunnen worden ontwikkeld tot volwaardige producten. Biologische middelen hoger op de agenda te zetten en sluitende gewasbeschermingsystemen voor telers te blijven ontwikkelen.'



Dorus Rijkers, opgegroeid op een hoveniersbedrijf/kwekerij, was jarenlang adviseur in de boomkwekerij/sierheesterteelt, onder andere bij het toenmalige DLV. Daarna 'rolde' hij de tuinbouwmarketing in. Sinds februari dit jaar is Rijkers campaign marketing manager bij Bayer CropScience voor de segmenten bloembollen, boomkwekerij en fruit. Daarnaast is hij voorzitter van Garden Plant Collective, een studieclub met ruim twintig tuinplantenkwekers. 'Samen met Jolanda trek ik op om biologische middelen hoger op de agenda te zetten en sluitende gewasbeschermingsystemen voor telers te blijven ontwikkelen.'

## GEWASBESCHERMING

wat innovaties in de pijplijn, de komende jaren.'

Ook op het terrein van conventionele middelen is er nog volop beweging bij Bayer. 'Dit verloopt moeizaam, omdat in de loop der tijd zaken afvallen die er toch niet doorheen komen. Ook hier verwachten we tot 2030 een paar nieuwe middelen. We merken echter wel dat de innovatiesnelheid op dat front terugloopt. Dat heeft puur te maken met het dichte net waar je moeilijk doorheen komt. Dit betekent dat op andere continenten wel stoffen beschikbaar komen die niet in Nederland verkrijgbaar zijn.'

Wijsmuller schetst een somber toekomstbeeld wat betreft gewasbescherming in Europa. 'Door de Farm to Fork-strategie van Frans Timmermans gaan sectoren productieverlies lijden, vanwege het gebrek aan oplossingen voor gewasbeschermingsproblematiek. In de sierteelt zul je wellicht visueel minder aantrekkelijke planten moeten accepteren. Het gaat ertoe leiden dat we ziekten en plagen niet meer altijd volledig kunnen bestrijden. Dat vind ik best heftig.'

Het assortiment, de potmaten en de grootte van leverbare planten worden eigenlijk afgestemd op de behoefte aan gewasbescherming, meent Rijkers. 'Dit zien we al gebeuren bij onder meer de spintbestrijding in de boomkwekerij. Neem *Euonymus* of *Hortensia*, belangrijke gewassen. De spintbestrijding hierbij is heel anders dan tien jaar geleden. Je pakt het sterke middel Cantack, dat alle stadia van spint meeneemt. Vijf of tien jaar geleden paste Cantack als opruimer aan het einde van het seizoen in een systeem tussen andere middelen. Nu is het door de uitsluiting van een aantal middelen nog een van de weinige die je kunt inzetten voor die taak. Cantack is nog steeds dat sterke middel, maar de omstandigheden waarin het moet presteren zijn anders. In zo'n systeem wordt de druk op een dergelijk middel steeds groter. Hierop proberen we te anticiperen met nieuwe mogelijkheden.'

'Bij de ontwikkeling van een nieuw product, bijvoorbeeld voor spintbestrijding, is het een voorwaarde dat er symbiose is met de natuurlijke vijanden. Deze aanpak zal steeds vaker gebruikt worden. Misschien is hij wat gevoeliger voor weersomstandigheden. Als Bayer een nieuw product op de markt brengt, zou het in een geïntegreerd systeem moeten passen. Daar gaan we heel ver in. Geïntegreerde plaagbestrijding is bij ons al achter de rug; wij zetten nu volop in op

geïntegreerd gewasmanagement. We kijken niet alleen naar de plaag die moet worden bestreden, maar ook naar de omstandigheden daaromheen. Het hele systeem, dus.'

Bayer heeft een erkenning voor het biologische product Flipper via de Regeling Uitzondering Bestrijdingsmiddelen (RUB). 'De reguliere toelating heeft een flinke vertraging opgelopen, maar we verwachten dat Flipper dit jaar breed in alle teelten wordt toegelaten. We zullen blij zijn als het zover is. Het zou uniek zijn als we een laagrisico-insecticide op de markt brengen. Er zijn in Nederland nu zo'n tien zogeheten *low risk* producten beschikbaar, zoals fungiciden en slakkenbestrijdingsmiddelen op basis van ijzer en fosfaat, maar Flipper zal het eerste insecticide zijn. We gaan het nog verder ontwikkelen tot een fungicide, op basis van de vetzuren die erin zitten. Dat zou een mooie aanwinst voor de markt zijn.'

### Innovatie

In plaats van voor overnames van bedrijven, zoals tien jaar geleden, kiest Bayer de laatste tijd voor meer partnerschappen. 'De groene sector kent veel innovatieve start-ups, die bezig zijn met de ontwikkeling van materie die kan uitmonden in een gewasbeschermingsmiddel. Bayer is met verschillende van die bedrijven in gesprek, om in samenwerking met hen nieuwe producten naar de markt te kunnen brengen. Er zitten dus nog

Rijkers vult aan: 'Behalve dat middelen via wetgeving worden uitgesloten, bestaat het gevaar, vooral in de tuinplantenteelt, dat ook winkelketens komen met lijstjes van werkzame stoffen die ze niet meer wensen te zien. De afgelopen jaren was dat soms het geval. Als ze zelfs bij de overheid bij het schrappen van middelen vaak de achtergrond niet goed kennen, hoe moet dat dan wel niet zijn bij de retail? Vaak heeft men geen idee van de inhoud van een product, laat staan van de werking. Een tuinplant moet een visueel aantrekkelijk gewas zijn. Die moet mooi glimmend zonder vlekje of luisje in het tuincentrum staan, want dat verhoogt de omloopsnelheid. Anderzijds leiden de eisen uit de keten ertoe dat bepaalde oplossingen niet meer gebruikt mogen worden. Dat maakt het voor een kweker soms onuitvoerbaar. Wij als Bayer proberen samen met andere fabrikanten te faciliteren dat kwekers kunnen voldoen aan alle eisen die winkelcentra stellen aan hun product. Maar we zijn nu op een punt beland dat dit niet altijd meer is te realiseren. Dat maakt het lastig. Toch zien we kansen om het systeem van geïntegreerd gewasmanagement door te ontwikkelen. Belangrijk blijft de juiste toepassing van onze middelen in de kwekerij voor een optimaal effect.'



  
**BE SOCIAL**  
Scan, lees & deel!